



L' EXPORT MANAGEMENT TRA FINANZIAMENTO PUBBLICO ED ESIGENZE DELLE IMPRESE

**Proposte per una migliore efficacia delle risorse pubbliche a favore
dell'internazionalizzazione delle imprese**





INDICE

Premessa

IMIT – Italian Managers for International Trade

Certificazione e qualificazione delle competenze

Criticità dei bandi e dei finanziamenti TEM

Le proposte di IMIT



PREMESSA

La cultura delle piccole e medie imprese di cui è composto il tessuto industriale italiano tradizionalmente concede poco peso all'importanza di dotarsi di risorse umane specializzate, in particolare della figura del manager per l'internazionalizzazione. E' comune, infatti, che in un'azienda piccola l'imprenditore si occupi di tutto, dalla catena produttiva al posizionamento del prodotto sui mercati internazionali, ma ha grande difficoltà a delegare e ad affidarsi a manager che si occupino specificatamente di internazionalizzazione

IMIT, in virtù dell'esperienza della base associativa formata da manager competenti, vuole proporre alcuni **suggerimenti** per migliorare l'efficienza e l'efficacia dei bandi TEM emanati dalle autorità preposte.

IMIT – Italian Managers for International Trade

IMIT è l'associazione che rappresenta manager e professionisti esperti in export management e in progetti di internazionalizzazione. IMIT è stata costituita con l'obiettivo di tutelare gli interessi di queste figure professionali, attraverso l'affermazione ed il riconoscimento sul mercato delle loro competenze. IMIT offre supporto ai soci attraverso un programma di formazione continua dedicato ai temi dell'internazionalizzazione, promuove la certificazione delle competenze dei manager associati, svolge una intensa attività di networking e matchmaking tra manager ed imprese. IMIT, attraverso il riconoscimento della professionalità legate all'export e all'internazionalizzazione, **intende promuovere la cultura dell'internazionalizzazione presso il sistema imprenditoriale italiano**. IMIT aderisce a Confcommercio – Imprese per l'Italia attraverso Confcommercio Professioni.

Certificazione e qualificazione delle competenze

IMIT ha tra i propri scopi principali il riconoscimento sul mercato e la valorizzazione delle competenze necessarie per lo svolgimento della professione del manager esperto in processi di internazionalizzazione.

Certificazione delle competenze

IMIT è parte attiva in due percorsi di certificazione. In entrambi i casi, le varie fasi del procedimento e l'emissione del documento di attestazione non vedono coinvolta l'Associazione e sono aperte a soggetti non associati.

Il primo percorso è stato avviato su proposta di IMIT con l'inserimento del profilo professionale **"Manager in processi di internazionalizzazione"** nel Quadro Regionale degli Standard Professionali di Regione Lombardia (QRSP), con Decreto Dirigente Unità Operativa (D.d.u.o.) della Giunta Regionale di Regione Lombardia n. 16827 del 21 dicembre 2017. Il profilo professionali e le competenze sono stati referenziati al sistema **EQF (European Qualification Framework)** e correlati con la relativa Area di Attività del Repertorio nazionale. Il processo di certificazione prevede la gestione da parte enti formativi riconosciuti (università, istituti professionali, scuole di alta formazione ecc.).

Il secondo percorso di certificazione è stato avviato in ambito **UNI – Ente di Normazione Italiano** e può essere definito in modo più appropriato come verifica di conformità. IMIT è parte attiva del gruppo di lavoro UNI che ha redatto il progetto di norma **UNI/CT006/GL29 "Manager Esperto per i Processi di Export/Import ed Internazionalizzazione"**. La norma definisce i requisiti relativi all'attività professionale del Manager Esperto di Processi di Import/Export ed Internazionalizzazione (in breve EXIM Manager). Il progetto di norma sarà approvato e pubblicato entro la Primavera 2021 e consentirà al manager di avviare il processo di certificazione delle proprie competenze secondo la normativa vigente e in totale coerenza con il **Quadro Europeo delle Qualifiche (European Qualification Framework –EQF)** e con il **Quadro Nazionale delle Qualificazioni (QNQ)**.

Qualificazione delle competenze

La qualificazione è un procedimento che mira a riconoscere le competenze di un professionista su base volontaria e privatistica, così come indicato dalla Legge 4/2013 "Professioni non organizzate in ordini o collegi". L'associazione di riferimento costituisce un organismo esterno e indipendente, denominato Comitato Tecnico Scientifico, che ha il compito di verificare, attraverso esame documentale ed eventuale colloquio, l'attinenza delle competenze del professionista con quanto previsto dal profilo professionale di riferimento. La concessione della qualifica non ha riconoscimento pubblico, ma si propone quale elemento curriculare distintivo sul mercato. L'associazione di riferimento avvia programmi di formazione continua e di aggiornamento che consentono al professionista il mantenimento della qualifica nel tempo.

IMIT sta concludendo il procedimento di inserimento nell'elenco delle associazioni professionali non organizzate in ordini e collegi presso il Ministero dello Sviluppo Economico.

Criticità dei bandi e dei finanziamenti TEM

Negli ultimi anni sono stati pubblicati diversi bandi, a livello nazionale e regionale, per favorire l'inserimento di **Temporary Export Manager (TEM)** nelle PMI italiane interessate a sviluppare attività di export e internazionalizzazione, sempre più strategiche per il rafforzamento del tessuto produttivo nazionale e, più in generale, dell'economia del paese. Nel 2015 è stato pubblicato il bando del Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) che ha consentito alle imprese di ottenere un voucher del valore di 10.000 € a fronte di una spesa minima di 13.000 €, per avvalersi delle prestazioni di un TEM. Ne è seguito un secondo nel 2017 e si è poi giunti alla misura attuale di finanza agevolata TEM gestita da Simest. A livello regionale, si può citare, a titolo di esempio, il bando EBM (Export Business Manager) di Regione Lombardia finanziato in ambito POR-FESR 2014-2020 che prevedeva la fornitura a PMI di servizi per l'export da parte di manager accreditati. Molte altre Regioni italiane hanno implementato provvedimenti simili.

La modalità di supporto alle PMI attraverso TEM si è, quindi, consolidata negli ultimi cinque anni, consentendo alle imprese di accrescere la loro familiarità con l'export management.

Nel corso dell'ultima **Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione** del 15 dicembre 2020 si è definita la programmazione delle attività promozionali e di supporto alle imprese per il 2021-22. In tale ambito, si prevede anche il lancio, a seguito di convenzione tra Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI) e Invitalia, di un bando per la selezione di un primo gruppo di

2.500 **Digital Temporary Export Manager (D-TEM)**, cioè di figure professionali che assisteranno per un anno le PMI nei processi di internazionalizzazione attraverso l'utilizzo di strumenti digitali.

Purtroppo, la caratteristica comune a tutti questi strumenti agevolativi è stata e continua ad essere il fatto che i soggetti accreditati o autorizzati a fornire il supporto alle imprese siano esclusivamente società di capitali.

Tale caratteristica appare in contrasto con la filosofia delle misure di sostegno sopra indicate, che si riferiscono sempre alla **figura del manager e non a quella di una società di servizi**.

E', infatti, cosa nota che società di capitali (società di consulenza direzionale, società di servizi, studi legali, studi professionali) siano riusciti ad ottenere l'accredito presso l'istituzione, oppure siano riusciti a soddisfare quanto previsto dai bandi (si veda il caso della misura Simest che prevede solamente che la società fornitrice di servizi sia presente nel Registro Imprese e abbia svolto cinque progetti di internazionalizzazione), senza poi avere al proprio interno le competenze e le professionalità per soddisfare le esigenze delle imprese.

In diversi casi si è registrata la completa **insoddisfazione** dell'azienda, la quale non ha potuto avere beneficio concreto dal progetto, in altri si è assistito ad **un fenomeno di subappalto**, con le società di servizi accreditate che ricercavano all'esterno il singolo professionista con le competenze di mercato e/o di settore richieste dall'impresa, portando così ad una distorsione di mercato con conseguente incremento medio dei prezzi e contestuale riduzione dei compensi per il professionista impegnato nel progetto.

I fenomeni sopra descritti hanno influenzato negativamente il mercato del temporary export management in Italia e persino la reputazione della figura professionale che invece si vuole valorizzare. In particolare, la pratica del sub-contracting ha avuto l'effetto perverso di far lievitare i prezzi e di conseguenza i costi delle imprese.

Va anche evidenziato che in Italia il mercato del temporary management, ed in particolare quello del temporary export management, si presenta ancora acerbo. L'azienda non è mossa nelle sue scelte da una strategia di sviluppo che la spinge a ricercare le risorse professionali più adeguate, ma ricerca competenze esterne solo nel momento in cui intravede la possibilità di ottenere un sostegno finanziario pubblico.

Infine, è importante tenere ben distinti i concetti di temporary export management e di consulenza.

Troppo spesso l'azienda che partecipa ai bandi si trova a collaborare con un consulente e non con un manager. La differenza è sostanziale: un consulente suggerisce, consiglia, indica le azioni che l'azienda deve sviluppare, il manager lavora per l'azienda come un dipendente per il periodo temporaneo previsto. Questa "incomprensione" di partenza è spesso alla base del mancato successo dei progetti di export.

Le proposte di IMIT

Allo scopo di compensare le criticità sopra evidenziate ed in vista della prossima uscita del bando D-TEM e di eventuali altre iniziative pubbliche di promozione all'export, IMIT avanza le seguenti proposte:

- Prevedere la costituzione di una **piattaforma informatica** dove le aziende interessate a crescere sui mercati esteri possano trovare i riferimenti di soggetti fornitori di servizi per l'internazionalizzazione (società, associazioni, consorzi, professionisti ecc.). I soggetti fornitori potranno registrarsi, indicando le proprie competenze ed expertises, in base a criteri oggettivi da definire. Tale database diventerebbe un utile strumento per monitorare l'andamento della domanda e dell'offerta, e consentirebbe alle autorità preposte di estrapolare dati utili a migliorare le misure di sostegno alle imprese e a individuare tematiche legate alle figure professionali più richieste dalle aziende che si internazionalizzano.
- Prevedere nei prossimi bandi e misure l'inserimento tra i soggetti titolati ad erogare servizi di temporary export management e di supporto all'export anche i **professionisti dotati di Partita IVA**, ma non facenti parte in società di capitali. Questo consentirà alle imprese di attingere a competenze più ampie, consolidate e specialistiche, a tutto vantaggio dell'export italiano.
- Prevedere all'interno dei bandi e delle misure di finanziamento agevolato **meccanismi di premialità** a favore di quei professionisti e manager che posseggono la **certificazione delle proprie competenze**. Si tratterebbe di un ulteriore passaggio teso ad aumentare la qualità dei soggetti erogatori di prestazioni, anche in questo caso a tutto vantaggio delle imprese e del sistema economico italiano.

Segreteria IMIT
C/o Confcommercio Milano
Corso Venezia 47 – 20121 Milano
Tel. 027750320
e-mail: info@assimit.it
web: www.assimit.it
Rif.: David Doninotti

Sede di Roma
c/o Confcommercio Roma
Via Marco e Marcelliano, 45 – 00147 Roma
Tel 0668437620
e-mail: roma@assimit.it
web: www.assimit.it
Rif.: Patrizia Giarratana